

光学薄膜行业市场竞争格局与企业定价策略的经济分析

李春霞

浙江世窗光学薄膜制造有限公司 浙江嘉兴 314000

【摘要】光学薄膜作为电子信息、显示等领域的关键材料，对企业发展至关重要。本文将深入剖析光学薄膜行业市场竞争格局与企业定价策略。从成本、市场需求、竞争状况等方面探讨定价影响因素，阐述常见定价方法。研究发现，行业竞争激烈，企业需综合考虑多种因素制定合理定价策略，以提升竞争力和经济效益。

【关键词】光学薄膜行业；市场竞争格局；企业定价；经济分析

Economic analysis of market competition pattern and enterprise pricing strategy in optical film industry

Li Chunxia

Zhejiang Shichuang Optical Film Manufacturing Co., LTD. Zhejiang Jiaxing 314000

【Abstract】Optical films, as key materials in the fields of electronics and information, displays, and more, are crucial for business development. This paper will delve into the competitive landscape and pricing strategies of the optical film industry. It explores factors influencing pricing from aspects such as cost, market demand, and competition, and explains common pricing methods. The study finds that industry competition is intense, and companies need to consider multiple factors to formulate reasonable pricing strategies, thereby enhancing competitiveness and economic efficiency.

【Key words】optical film industry; market competition pattern; enterprise pricing; economic analysis

光学薄膜是通过物理或化学的方法在光学元件或者单独的基板上沉积的、具有特定光学功能的薄膜，在现在科技领域十分重要，像光学仪器、显示终端、照明设备、农业生产等场景都会用到它。所以深入研究光学薄膜这个行业中的市场竞争情况以及企业产品如何定价是非常有必要的。本文就是从经济角度分析光学薄膜行业的市场竞争格局和定价策略，给企业做决策的时候提供有用的参考。

一、光学薄膜行业市场结构分析

（一）行业概述

光学薄膜行业是光学产业里很关键的组成部分，具有自己的独特之处。从技术方面来说，这个行业十分依赖技术，属于“技术密集型”产业，生产产品的工艺十分复杂，对技术水平要求也很高。近些年，光学薄膜行业发展迅速，有两个明显的趋势。先说市场规模，全球光学薄膜市场一直在逐步变大。有市场研究报告显示，2023 年全球光学薄膜销售总价值约等于 162 亿美元。按照预测到 2033 年，这个市场规模会增长到 282.9 亿美元，平均每年能增长 5.6%。这一增长趋势主要是因为下游应用领域的不断拓展和需求的持续增长；再说技术创新，做光学薄膜的企业都在投入资金搞研发，推动光学薄膜技术向更高性能、更轻薄、更环保的方向发展。例如有的企业研发出了会自清洁的光学薄膜，能把灰

尘和污渍轻松“赶跑”，让产品用得多久，性能也更稳定。

（二）市场参与者

从主要企业分类来看，光学薄膜行业的市场参与者包括中国本土企业以及外资/合资企业。本土企业主要包括双星新材、激智科技、裕兴股份等；外资企业主要包括三菱化学、SKC 等等。

在光学薄膜行业里，不同企业在市场上的地位和实力不同，简单来说可以分成外资企业和本土企业两大类。外资企业凭借多年积累的技术和经验，在高端光学薄膜市场里处于龙头位置。以日本的三菱化学为例，在超薄膜这个细分领域，生产出的 0.1mm 超薄膜，不仅单价较高，而且市场份额也相当大，其他企业很难与之竞争；再看本土企业，最近这些年发展迅速，部分企业在中低端市场已具备较强的竞争力，并且在一些细分领域逐渐实现技术突破，向高端市场迈进比如双星新材在光学薄膜业务上已经站稳脚跟，并逐步走向国门努力和外资企业缩小差距。

二、光学薄膜行业竞争格局分析

（一）竞争态势

1. 外资企业优势领域

在高端光学薄膜领域，日本和韩国的企业优势明显，稳稳占据着前排位置。比如做偏光片、高端增亮膜这些产品

时,需要用到像PVA(聚乙烯醇)、TAC(三醋酸纤维素)薄膜等核心材料,但这些技术基本被国外大厂牢牢掌握。比如拿日本的可乐丽公司在PVA光学膜这个领域占据了全球70%的市场份额,它的产品透光率高、吸水率低,这些优点让它被广泛应用于高端液晶显示器等产品中。

2.本土企业发展现状

国内做光学薄膜的企业很多,但整体实力相对较弱,市场竞争主要集中在中低端产品上,在一些关键领域(比如PVA光学膜),国内只有少数几家企业(比如皖维高新、台湾长春)能生产,但生产线规模小,做出来的产品质量和性能比国外巨头(比如日本可乐丽)差一些,所以买的人少,市场份额很低。不过随着国内液晶显示产业(比如电视、手机屏幕生产)的快速发展,在加上政策支持(比如政府给补贴、鼓励研发),国内企业开始加大投入搞技术研发,努力提升产品水平。

(二) 竞争策略

1.技术创新

光学薄膜行业是技术密集型行业,技术创新是企业市场上站稳脚跟的关键。

现在显示技术和新能源领域发展迅速,对光学薄膜的要求也越来越高。比如需要薄膜透光性更好、耐候性更强、抗刮伤性更优的产品,企业只有不断研发新技术、改进产品,才能满足市场的新需求,提升产品竞争力。

2.成本控制

在市场竞争里,成本控制对企业竞争力也十分关键,企业想要在竞争中占上风,一是要优化生产工艺,调整薄膜生产的流程,节省时间和精力;二是要提高生产效率,升级设备,减少浪费;三是要降低原材料采购成本,大批量买生产薄膜的原材料降低成本。特别是在中低端市场,价格竞争激烈,成本控制能力强的企业更有竞争力。

3.政策环境

国家政策对光学薄膜行业的影响很大,政府出台的一系列鼓励政策,如财政补贴、税收减免、产业规划等,能给企业创造良好的发展环境,让其更愿意升级技术、扩大生产规模;另外,政府制定的行业标准和规范,能防止有些企业偷工减料、乱定价,让市场竞争更公平,提高产品质量。

三、光学薄膜企业定价策略影响因素

(一) 成本因素

1.原材料成本

原材料成本在光学薄膜生产成本中占据较大比重。例如,对于生产PVA光学膜的企业来说,PVA树脂是主要原

材料,其价格波动对生产成本影响显著。如果PVA树脂价格上涨,企业的生产成本将直接增加。而且,目前部分高端原材料如日本的优质PVA树脂和TAC膜,由于技术垄断,价格相对较高,国内企业在采购这些原材料时面临较大的成本压力。

2.生产成本

生产成本包括生产设备投资、人工成本、能源消耗等方面。光学薄膜行业属于技术密集型行业,生产设备往往较为昂贵。例如,双向拉伸机作为生产光学薄膜的关键设备,进口成本高达2.3亿元/台,占项目投资的40%。而且,设备的维护和更新成本也较高。人工成本方面,由于对技术工人的专业要求较高,人工费用也相对较高。能源消耗在生产过程中也不容忽视,如镀膜过程需要消耗大量的电能。这些生产成本的增加都会对企业的定价策略产生影响。如果企业的生产成本上升,为了保证一定的利润空间,企业可能会适当提高产品价格。

(二) 市场需求因素

1.市场规模与增长趋势

随着下游应用领域的不断拓展,光学薄膜市场规模持续扩大。如消费电子行业对显示屏性能要求的不断提高,推动了对光学薄膜的需求增长。以智能手机市场为例,随着手机屏幕向高分辨率、高刷新率、高对比度方向发展,对光学薄膜的需求也日益增加。这种市场规模的扩大和增长趋势会影响企业的定价策略。当市场需求旺盛时,企业在定价上具有一定的灵活性,可以适当提高价格。相反,如果市场需求增长缓慢,企业可能需要通过降低价格来刺激需求,提高市场份额。

2.消费者需求偏好

消费者对光学薄膜产品的需求偏好也在不断变化。如今,消费者越来越注重产品的环保性能、轻薄特性以及个性化定制。对于具有环保认证、轻薄便携且能满足个性化需求的光学薄膜产品,消费者愿意支付更高的价格。例如,一些消费者在购买手机贴膜时,更倾向于选择具有防蓝光、抗菌功能且轻薄透明的光学薄膜,这类产品的价格往往比普通手机贴膜高出20%~50%。企业需要根据消费者需求偏好的变化,调整产品研发和定价策略,以满足市场需求并获取更高的利润。

(三) 竞争状况因素

1.竞争对手定价策略

竞争对手的定价策略对企业定价有着直接的影响。在竞争激烈的光学薄膜市场中,如果竞争对手降低产品价格,企业为了保持市场竞争力,可能不得不随之降低价格。反之,如果竞争对手提高产品价格,企业则需要综合考虑自身成

本、市场需求等因素,决定是否跟进提价。

2.市场竞争程度

市场竞争程度的高低也会影响企业的定价策略。在市场竞争集中度较低、竞争激烈的情况下,企业的定价空间相对较小。因为市场上存在众多竞争对手,消费者有更多的选择,如果企业定价过高,很容易失去市场份额。相反,在市场竞争程度较低、企业具有一定垄断优势的细分市场,企业则具有较大的定价权,可以根据自身成本和利润目标制定较高的价格。例如,在某些具有特殊功能的光学薄膜细分市场,由于只有少数企业掌握相关技术,这些企业能够以较高的价格出售产品,并获得较高的利润。

四、不同竞争地位企业的定价策略

(一)国际领先企业

在光学薄膜行业里,像美国3M、日本东丽这样的国际企业,因为手握核心技术,在高端市场几乎处于垄断地位。这些企业通常采取“价值定价法”,根据产品为客户带来的价值来确定价格。为了维持高价、获取高额利润,这类企业十分注重品牌建设与技术看新,不断推出高性能、高附加值的产品。

(二)国内龙头企业

国内像双星新材这样的国内领先行业,在国内市场已经有了一定的规模和名气,可以采用竞争导向定价策略,也就是跟着市场行情来定价格,同时结合自己的成本和产品特点,制定具有竞争力的价格。在中低端市场可以靠价格便宜抢市场;在中高端市场可以边研发边定合理价格,缩小差距。

(三)国内中小企业

国内很多中小型光学薄膜企业,因为技术不够强、工厂规模也不大,所以主要扎堆在中低端市场。通常采用成本加成定价策略,在成本的基础上加上一定的利润来确定产品价格。这种定价策略简单易行,但由于市场竞争激烈,企业利润空间有限。中小企业可以通过加强成本控制、优化生产流程、提高产品质量等方式,在保证产品质量的前提下降低成

本,从而提高价格竞争力;同时,也可以专注于细分市场,开发特色产品,采用差异化定价策略,满足特定客户群体的需求,获取一定的市场份额和利润。

五、行业发展前景与建议

(一)发展前景

随着消费电子产品升级、5G和物联网技术发展,光学薄膜市场需求将持续增长,预计2028年市场规模接近600亿元。行业将朝着集聚化、高端化、自给化方向发展,市场竞争加剧,技术创新和国产替代成为关键。

(二)建议

1.企业层面

加大研发投入,突破核心技术,提升产品高端化水平;加强与上游原材料企业合作,推动光学基膜等原材料的国产化;优化定价策略,根据市场需求和竞争状况灵活调整价格。

2.政府层面

继续出台政策支持光学薄膜行业发展,加大对研发创新和国产替代的补贴力度;引导产业链上下游企业协同发展,完善产业配套体系;加强知识产权保护,营造良好的创新环境。

总结

当下,光学薄膜行业的竞争情况比较复杂,外资企业靠着技术优势占据着高端市场、本土企业目前主要在逐步实现技术突破。企业定价策略受成本、市场需求和竞争状况等多因素影响,不同的企业需采用适配策略。未来,这个行业竞争会更激烈,如果国内企业想突破高端技术,就要一边优化定价策略,一边加大研发投入;政府也需要继续给政策支持,只有企业和政府一起努力,国内的光学薄膜行业才能做得更强,更有国际竞争力。

参考文献

- [1]李嫣然,李波,彭树霞.竞争市场下新进入企业产品质量信息披露与定价策略研究[J].管理工程学报,2023,37(1).
- [2]付胜波.竞争环境下的物流服务产品定价策略分析[J].物流时代周刊,2023.
- [3]傅生英.新经济背景下的企业市场营销策略分析[J].市场瞭望,2023(1).

作者简介:李春霞,出生年月:1981年02月12日,女,汉族,籍贯:浙江省嘉兴市海盐县,学历:本科,研究方向:企业管理。